

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº 997
LUNES 15
JUNIO
2026

Mercado global de semiconductores

supera los 319,000 millones en primer
trimestre de 2026, según último reporte de
Omdia



Omar Méndez, Regional Commercial Director para el Bloque Andino (Perú, Colombia & Ecuador)

La compañía cuenta con cobertura comercial en 24 regiones del Perú

Phonix fortalece su portafolio de streaming y acelera su expansión en Perú

Phonix continúa fortaleciendo su presencia en el mercado tecnológico peruano con la incorporación de nuevas soluciones de entretenimiento digital y dispositivos de streaming de última generación.

Recientemente conversamos con Omar Méndez, Regional Commercial Director para el Bloque Andino (Perú, Colombia & Ecuador), quien destacó que la estrategia de la compañía apunta a consolidar a Phonix como uno de los principales mayoristas y distribuidores de tecnología de la región.

"Lo que estamos viendo hoy es solo el comienzo. Cada vez más marcas están confiando en Phonix para desarrollar el mercado peruano y seguiremos incorporando nuevas líneas de productos, soluciones y oportunidades para nuestros canales y rese-

llers. Nuestra meta es consolidarnos como uno de los principales socios tecnológicos del país y seguir expandiendo nuestro portafolio con las mejores marcas del mercado".

A través de su portal web, la compañía pone a disposición de clientes, distribuidores, integradores y retail un amplio catálogo de productos tecnológicos que incluye laptops corporativas, laptops gamer, desktops y soluciones tecnológicas de las principales marcas del mercado.

Actualmente, Phonix cuenta con cobertura comercial en 24 regiones del Perú y seguirá informando periódicamente a sus canales y resellers sobre nuevas marcas, lanzamientos y oportunidades de negocio.

Conoce más sobre Phonix y su portafolio en www.phonix-peru.com

Portafolio ONN Google TV

- ONN Google TV Full HD Streaming Device
- ONN Google TV 4K Streaming Device
- ONN Google TV 4K Plus Streaming Device
- ONN Google TV 4K Pro Streaming Device

Portafolio Amazon Fire TV

- Amazon Fire TV Stick HD
- Amazon Fire TV Stick Lite
- Amazon Fire TV Stick 4K
- Amazon Fire TV Stick 4K Max
- Amazon Fire TV Cube



Para optimizar el soporte técnico y proveer analítica sobre el uso de las salas corporativas

Ricoh Latam introduce AV Managed Services para la gestión de entornos híbridos

El afianzamiento de los modelos de trabajo híbrido ha generado una presión operativa directa sobre los departamentos de TI de las organizaciones, los cuales deben garantizar la disponibilidad y seguridad de los espacios de colaboración. En este escenario, fallas en los sistemas de videollamada o indisponibilidades en las salas de reunión impactan la productividad interna.

Esta dinámica coincide con la expansión del mercado audiovisual profesional. Según el informe IOTA de Avixa, los ingresos globales de este sector se proyectan desde los US\$ 332,000 millones a los US\$ 402,000 millones hacia el cierre de la década, impulsados por la demanda de herramientas en la nube, gestión remota y automatización de oficinas.

Para atender este mercado, Ricoh Latam presentó Ricoh AV Managed Services. Esta adición a su portafolio de servicios gestionados está diseñada para supervisar, diagnosticar y reparar sistemas audiovisuales y de videoconferencia de forma proactiva, con independencia del integrador original del hardware.

Capacidades operativas y analítica de datos

La propuesta de Ricoh funciona bajo un esquema de atención remota o presencial en sitio, adaptándose a la envergadura de salas pequeñas, medianas o auditorios corporativos. La solución se fundamenta en cinco pilares de ejecución:

Monitoreo continuo

Supervisión de la conectividad, consumo energético, actualizaciones de software y estado general de los dispositivos de videoconferencia.

Soporte multicanal

Asistencia técnica orientada a mitigar incidentes y reducir los tiempos de inactividad de las salas.

Gestión proactiva

Rutinas de diagnóstico previo para asegurar la operatividad de los sistemas antes del inicio de las jornadas laborales.

Analítica de espacios

Herramientas de control que recopilan datos sobre la tasa de ocupación de las salas, el rendimiento de los equipos y el comportamiento de los activos.

Personal especializado

Soporte a cargo de técnicos calificados en plataformas complejas de comunicación.

Al delegar la administración y el soporte de la infraestructura audiovisual en un modelo de servicios gestionados, las corporaciones logran mitigar la carga operativa de sus equipos internos de sistemas, transformando los centros de reunión tradicionales en entornos medibles y de alta disponibilidad.



Una evolución que promete ingresos recurrentes, escalabilidad y un acompañamiento integral

Las ventajas de migrar al modelo MPS de Kaspersky con Licencias OnLine

El panorama de la ciberseguridad corporativa ha cambiado drásticamente, y con él, la forma en que las empresas consumen tecnología. Las organizaciones ya no buscan simplemente adquirir un software, sino que demandan proveedores que gestionen de manera integral sus soluciones y las protejan frente a amenazas cada vez más sofisticadas. Para responder a esta necesidad, Licencias Online y Kaspersky fortalecen su alianza estratégica, invitando a sus canales a migrar al modelo de Proveedores de Servicios Gestionados (MSP), una evolución que promete ingresos recurrentes, escalabilidad y un acompañamiento integral.

Durante un reciente webinar enfocado en el crecimiento de los canales, Gabriela Hidalgo, Product Manager de Kaspersky en Licencias Online para Perú, y Carlos Chumo, MSP Consultant de Kaspersky para la región SOLA, detallaron los distintos beneficios de sumarse al Kaspersky Manage Program. "Esta iniciativa permite a los partners expandir su portafolio de servicios administrados y generar nuevas oportunidades en un mercado altamente enfocado en la ciberse-

guridad", destacó Hidalgo al inicio del encuentro.

El contexto actual: un mercado desafiante y nuevas necesidades

El modelo tradicional de venta de licencias informáticas (por uno, dos o tres años) genera a menudo ingresos impredecibles, una presión constante por los precios y una fuerte dependencia de las renovaciones puntuales. Sin embargo, la realidad de las amenazas cibernéticas exige un enfoque mucho más dinámico.

Chumo advirtió que tendencias como el trabajo remoto han abierto enormes brechas de seguridad, volviendo ineficaces a los firewalls perimetrales tradicionales. Además, la modalidad de Ransomware as a Service (RaaS) ha democratizado los ciberataques, permitiendo a los delincuentes alquilar códigos maliciosos por internet. El impacto en las pequeñas y medianas empresas es alarmante: el 60% de las empresas de este segmento sufren ataques de ransomware, lo que detiene sus operaciones entre uno y tres días, costando a la compañía afectada entre

8.000 y 25.000 dólares por jornada de inactividad.

Dado que el 70% de estos ataques logran evadir a los antivirus tradicionales, el salto a herramientas de detección y respuesta (EDR) y a licenciamientos por suscripción se vuelve una necesidad imperativa. Los clientes hoy prefieren cambiar el gasto de capital (CAPEX) por gastos operativos (OPEX), adquiriendo servicios de seguridad mensualizados y gestionados por especialistas. "Menos ventas aisladas permitirán más ingresos recurrentes, más valor para sus clientes y un mayor crecimiento para sus negocios", aseguró Chumo.

El Kaspersky Manage Program: niveles y beneficios exclusivos

El Kaspersky Manage Program ha sido diseñado meticulosamente para ayudar a los partners a escalar su operación MSP con herramientas de alta flexibilidad. Al integrarse, los socios pueden convertir su negocio en una propuesta más rentable y diferenciada, accediendo a un licenciamiento ágil donde solo se factura lo que se consume.

Para facilitar el ingreso y el crecimiento, el programa se divide en tres niveles de membresía:

MSP

Es el nivel de entrada, orientado a socios que venden servicios esenciales. El único requisito es completar un curso de onboarding gratuito que toma aproximadamente 30 a 40 minutos en la plataforma United de Kaspersky.

MSP Advanced

Diseñado para partners con mayor madurez y un umbral de ventas de 25.000 dólares anuales en suscripciones. Requiere certificaciones de ventas y técnicas.

MSSP

El nivel más alto, para socios que manejan productos avanzados, tienen ventas superiores a los 200.000 dólares anuales y cuentan con un Centro de Operaciones de Seguridad (SOC) interno exclusivo.

Entre los grandes diferenciales del programa destacan el escalamiento flexible, que permite a los MSP aumentar o disminuir el número de nodos licenciados mensualmente sin penalizaciones. Además, los partners acceden a un ecosistema centralizado donde pueden gestionar múltiples clientes de forma automatizada.

A medida que avanzan de nivel, los socios desbloquean beneficios comerciales y técnicos, incluyendo una mejora progresiva en los precios, soporte técnico de segundo nivel, cinco casos de soporte premium anuales, fondos de marketing cooperativo, rebates del 9%, y servicios avanzados como Incident Response y Solution Advisory.

El rol clave de Licencias Online: un "brazo extendido" de la marca

Migrar hacia un esquema de servicios gestionados puede parecer un reto operativo, pero Licencias Online se posiciona como el aliado ideal para facilitar esta transición. Como distribuidor de valor agregado en toda la región, LOL ofrece un soporte integral tanto a nivel comercial como preventiva.

"Nosotros somos un brazo extendido de la marca", subrayó Hidalgo. "Nos enfocamos al 100% en el acompañamiento comercial y preventiva. Los canales pueden contar con nosotros para visitas al cliente final, envíos de información a sus bases de datos o gestionar demostraciones técnicas".

Para lograr esto, Licencias Online cuenta con un equipo robusto conformado por Product Managers regionales, Sales Specialists y especialistas en preventiva distribuidos a lo largo de Argentina, Uruguay, Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia, Centroamérica y Perú.

Este respaldo especializado es fundamental para que el socio reseller se convierta de forma segura en el punto único de contacto de sus propios clientes, Nivel 1, mientras se apoya en Kaspersky y LOL para el soporte especializado de Nivel 2. Así, el socio tecnológico no solo vende licencias, sino que agrega un enorme valor con-

sultivo al ofrecer, por ejemplo, administración de parques informáticos, monitoreo continuo y un centro de ayuda constante.

Promociones e incentivos para acelerar la transición

Para impulsar aún más la adopción del modelo gestionado, Licencias Online y Kaspersky han lanzado una ambiciosa campaña de incentivos vigente hasta el 30 de junio de este año. Por cada orden de licenciamiento por suscripción MSP (en SKUs de tipo Successive o Successive Cloud para el segmento SNB de hasta 999 nodos), los partners recibirán gift cards (tarjetas de regalo) promocionales.

Las recompensas varían según el volumen de facturación: ventas de entre US\$ 100 y US\$ 300 otorgan una tarjeta de US\$ 50, mientras que operaciones superiores a los US\$ 5,000 premian al canal con una gift card de US\$ 300. Hidalgo destacó que esta es una iniciativa inédita para la marca en la región y aplica exclusivamente para canales en Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú y Uruguay.

El próximo paso en el ecosistema TI

La evolución del mercado ya no deja lugar a dudas: los clientes de hoy requieren servicios de ciberseguridad escalables y altamente confiables. El modelo de servicios gestionados es el único camino viable para construir negocios de ciberseguridad más rentables y sostenibles frente a escenarios de ingresos complejos y aislados.

Dar el salto hacia el modelo MSP de Kaspersky junto a Licencias Online significa sumar soluciones líderes, diversificar la facturación de la empresa y asegurar la protección avanzada de los clientes finales. Para los canales interesados en iniciar este prometedor camino, el equipo regional de Licencias Online se encuentra disponible para gestionar el alta en el portal United, brindar asesoría en los costos desde la plataforma CORM y delinear planes conjuntos de negocio a largo plazo.

Equipos y cintas de etiquetado para la infraestructura

Brother exhibió sus soluciones profesionales en Perú



La marca demostró por qué sus equipos y cintas de etiquetado son la alternativa más eficiente y duradera para la infraestructura de Telecomunicaciones y Datacenters en el mercado peruano.

Brother destaca la participación de su división de Rotulado y Etiquetado en dos de los eventos tecnológicos más relevantes del país: Perú Hub y el BICSI Summit Perú. Durante ambas jornadas, la compañía presentó su portafolio especializado, diseñado para responder a las exigentes demandas de identificación en proyectos de infraestructura.

En un escenario donde la convergencia tecnológica y la escalabilidad de los centros de datos avanzan a un ritmo acelerado, la correcta gestión del cableado estructurado es fundamental. Brother expuso ante integradores, ingenieros y gestores de TI cómo sus soluciones de identificación evitan caídas de siste-

ma prolongadas, reducen los tiempos de mantenimiento, evita errores y aseguran la continuidad operativa.

Eficiencia y durabilidad comprobada para el mercado peruano

El sector de las telecomunicaciones y los centros de datos requiere insumos que soporten condiciones extremas. En ese sentido, las soluciones exhibidas por Brother destacaron por su capacidad de imprimir etiquetas profesionales, altamente resistentes a la abrasión, humedad, productos químicos y temperaturas extremas; garantizando que la identificación de servidores, patch panels y cableado perdure a lo largo de toda la vida útil de la instalación.

"Nuestra presencia en Perú Hub y en el BICSI Summit subraya el compromiso que tenemos con el desarrollo tecnológico del país. Entendemos que los integra-

estructura de telecomunicaciones y data centers

Soluciones de rotulado Hub y BICSI Summit



David Tamayo Cacho, Product Manager de Brother International del Perú.

dores peruanos necesitan herramientas que no solo faciliten su trabajo en campo, sino que también ofrezcan una rentabilidad real a largo plazo. Brother se posiciona hoy como esa alternativa: eficiente, intuitiva y, sobre todo, duradera", señaló David Tamayo Cacho, Product Manager de Brother International del Perú.

Además de la durabilidad de sus consumibles, la marca realizó demostraciones en vivo de sus rotuladoras portátiles y conectables, resaltando funciones clave como la conectividad inalámbrica, la impresión desde dispositivos móviles y el uso de plantillas preconfiguradas que agilizan el trabajo de los técnicos en el terreno, minimizando los errores de digitación.



Este repunte estuvo impulsado principalmente por el mercado de memorias

Omdia: Mercado global de semiconductores supera los 319,000 millones en primer trimestre de 2026

Tras cerrar un año histórico, la industria de los semiconductores mantiene su ritmo expansivo en el inicio de 2026. Según la última investigación de la consultora Omdia, los ingresos globales del sector crecieron un 27% de forma secuencial trimestre a trimestre (QoQ) frente al trimestre anterior, alcanzando los 319,000 millones de dólares.

Este repunte estuvo impulsado principalmente por el mercado de memorias, cuyos ingresos registraron un incremento superior al 80% QoQ en comparación con el 4T25. Desde que Omdia inició el monitoreo trimestral del sector en 2002, este avance del 27% representa la tasa de crecimiento más alta jamás registrada para un primer trimestre.

Con tres periodos consecutivos de crecimiento a doble dígito, la industria se encamina a superar los 700,000 millones de dólares durante el primer semestre de 2026 (1H26), impulsada por una sólida demanda de hardware para IA y un marcado desequilibrio entre la oferta y la demanda de componentes.

El mercado de memorias duplica ingresos y alcanza máximos históricos

La demanda de infraestructura para inteligencia artificial impactó con fuerza en los segmentos de memoria dinámica de acceso aleatorio (DRAM) y memoria flash NAND, logrando casi duplicar sus ingresos en un solo trimestre debido al alza sostenida en los Precios Medios de Venta (ASP).

Ambos componentes representaron más del 40% de los ingresos totales de la industria de semiconductores en el 1T26, duplicando su participación promedio histórica, que suele rondar el 20%.

El fenómeno de la memoria NAND

Dentro de esta categoría, la memoria NAND consolidó un avance excepcional:

Ingresos: Alcanzaron los 48,000 millones de dólares en el 1T26.

Crecimiento: Un repunte del 96% QoQ.

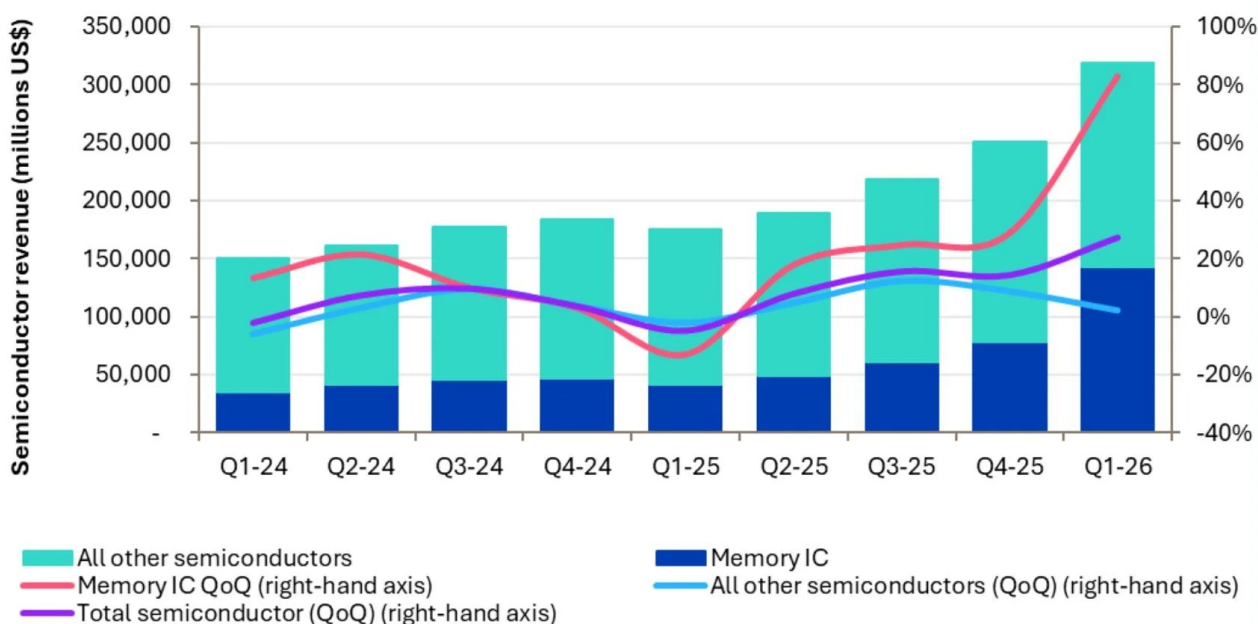
Precios: El ASP (precio medio) escaló un 95% secuencial, impulsado por los centros de datos y la IA.

Dadas las restricciones continuas de suministro, los desafíos en la mezcla de productos y las transiciones tecnológicas que limitan la oferta, Omdia prevé que el impulso de NAND se extienda durante todo el segundo trimestre de 2026, sosteniendo la tendencia al alza en los precios.

Sector de no-memoria se alinea a los patrones estacionales

Categoría de componente	Comportamiento en el 1T26	Tendencia de Mercado
Microcontroladores (MCU), Dicrotos y Ópticos	Descenso de un solo dígito (leve a medio)	Comportamiento estacional típico de inicio de año
Ecosistema de IA y Centros de Datos	Crecimiento positivo contracorriente	Superaron la típica caída estacional del primer trimestre

Memory contribution to semiconductor market



Source: Omdia

© 2026 Omdia

A diferencia del comportamiento disruptivo de las memorias, el resto de los componentes semiconductores mostró un desempeño más tradicional. Al excluir los circuitos integrados de memoria, el mercado creció un modesto 2% QoQ durante el 1T26.

Históricamente, los ingresos de los sectores no relacionados con memoria disminuyen cerca de un 4% en el primer trimestre, por lo que el leve crecimiento del 2% este año demuestra el impacto positivo que el ecosistema de centros de datos de IA genera de forma transversal en el portafolio de hardware.

Rumbo a una cifra sin precedentes

Omdia anticipa que la fuerte dinámica comercial continuará en el 2T26. Aunque se espera que la tasa de crecimiento trimestral sea más moderada que la del 1T26, será suficiente para asegurar un incremento secuencial superior al 20% en el mercado global.

"Cuatro trimestres consecutivos con un crecimiento de ingresos de dos dígitos demuestran la fortaleza de la demanda actual de semiconductores", afirmó Clifford Leimbach, Líder de Práctica en Omdia. "Con este dinamismo, el mercado global está firmemente encaminado a superar el umbral histórico de un billón de dólares (US\$ 1,000,000 millones) al cierre de este año".



Clifford Leimbach, Líder de Práctica en Omdia.

Reafirma su liderazgo con soluciones documentales para empresas y entidades públicas

Kyocera recibe el prestigioso premio "Línea A4 del año 2026" de Keypoint Intelligence

Kyocera fue distinguida con el prestigioso premio "Línea A4 del Año 2026", otorgado por Keypoint Intelligence, una de las organizaciones de evaluación y análisis tecnológico más reconocidas de la industria a nivel mundial.

Este importante reconocimiento fue concedido tras rigurosas pruebas de laboratorio y evaluaciones de campo realizadas a toda la línea de dispositivos A4 de la marca. La evaluación destacó el desempeño sobresaliente de los equipos Kyocera en aspectos clave como confiabilidad, productividad, calidad de impresión, facilidad de uso y capacidad para responder a las exigencias de los entornos laborales modernos.

Según Keypoint Intelligence, la línea A4 de Kyocera sobresalió por ofrecer:

- Rendimiento potente y consistente en todos los dispositivos

Tecnología que impulsa la transformación digital

Con una combinación de velocidad, calidad, confiabilidad y eficiencia, la línea A4 de Kyocera continúa estableciendo estándares de excelencia en la industria de soluciones documentales. Este reconocimiento internacional reafirma la capacidad de la marca para ayudar a las organizaciones a optimizar sus flujos de trabajo, fortalecer su productividad y avanzar con éxito en sus procesos de transformación digital.

- Funcionalidades diseñadas para entornos de trabajo híbridos y presenciales.
- Excelente calidad de imagen con colores sólidos y gran nivel de detalle.
- Altas velocidades de impresión y digitalización para maximizar la productividad.
- Operación intuitiva que facilita el trabajo diario de los usuarios.

Para las organizaciones peruanas, este reconocimiento representa una garantía adicional al momento de invertir en tecnología de impresión y gestión documental. Los equipos A4 de Kyocera han sido desarrollados para optimizar procesos, reducir costos operativos y mejorar la eficiencia en empresas privadas, instituciones educativas y entidades del sector público.



"Este premio refleja la solidez y consistencia de nuestro portafolio A4. Hemos diseñado esta línea pensando en el rendimiento, la confiabilidad y la facilidad de uso que nuestros clientes necesitan cada día", señaló Ravi Koul, director sénior de Marketing de Producto de Kyocera Document Solutions America.

Reconocimiento adicional para la línea ECOSYS

Además del premio "Línea A4 del Año 2026", varios dispositivos de la reconocida familia ECOSYS obtuvieron los BLI Pick Awards 2026, destacando entre ellos los modelos:

- ECOSYS MA2101cwfx
- ECOSYS MA2600cwfx
- ECOSYS MA2600cwx
- ECOSYS PA2600cwx





Enfocada en el segmento de entusiastas y colecc...

ASUS ROG celebra dos décadas exclusiva colección

En el marco de Computex 2026, ASUS Republic of Gamers (ROG) ha consolidado su posición en el mercado del hardware de alto rendimiento. Bajo el lema "Dare to Innovate" (Atreverse a innovar), la marca ha presentado su colección de edición limitada Edition 20. Esta línea conmemorativa no solo celebra veinte años en la industria del gaming, sino que pretende establecer un nuevo estándar de sofisticación y rentabilidad para el ecosistema del canal de TI, fusionando el rendimiento extremo con la próxima era de creatividad impulsada por IA.

La identidad visual de la colección Edition 20 rompe los esquemas tradicionales al amalgamar los emblemáticos tonos ROG Black y ROG Red con refinados acentos en oro brillante (Radiant Gold) y elementos futuristas Crystal Lens. Esta propuesta premium representa una oportunidad excepcional para que los distribuidores e integradores atiendan a un segmento de entusiastas y coleccionistas que buscan un ecosistema unificado de próxima

generación.

El ecosistema definitivo: Componentes y sistemas de nivel insignia

Para los ensambladores de configuraciones de gama alta, la tarjeta madre ROG Crosshair X870E Edition 20 se erige como la pieza central. Este componente incorpora una arquitectura de enfriamiento AIO integrada (ROG Ryujin Edition 20) con cubierta térmica de cobre, alimentada por la bomba Asetek EMMA Gen10 V3Rx, un robusto diseño de fases de poder 24+2+2 y soporte para nueve ranuras M.2.

A este arsenal se suma la fuente de poder ROG Thor 3000W Titanium III Edition 20, galardonada en los Computex Best Choice Awards 2026, la cual ofrece MOSFETs GaN de grado de servidor y un incremento del 45% en estabilidad térmica. Todo este ecosistema se alberga en el gabinete modular de marco abierto ROG GR20 Edition 20, fabricado en aluminio estructural.



cionistas que buscan un ecosistema unificado

cadras de vanguardia con la ción 'Edition 20'

Potencia preensamblada y portabilidad

En el terreno de los sistemas listos para desplegar, ASUS ROG introduce:

ROG G1000 Edition 20: Una ultra-tower preensamblada galardonada con el Golden Award en Computex 2026, equipada con una GPU RTX 5090, procesador AMD Ryzen 9 9950X3D y una pantalla holográfica AniMe Holo.

Mini PC ROG NUC 16 Edition 20: Un chasis compacto de tres litros que alberga una GPU NVIDIA GeForce RTX 5090 para laptops con tecnología DLSS 4.5.

Bundle ROG XBOX Ally X20: El mercado portátil recibe una actualización contundente con esta consola que incorpora una pantalla Nebula HDR OLED de 7.4 pulgadas y el procesador AMD Ryzen AI Z2 Extreme, complementada por las gafas de realidad aumentada ROG XREAL R1 Edition 20.

Periféricos y estilo de vida digital

La experiencia se completa con periféricos de alta ingeniería como el monitor ROG Swift OLED PG27AQWP-G, un panel Tandem WOLED de 26.5 pulgadas con modo dual (QHD a 540 Hz o HD a 720 Hz), y el router ROG Rapture GT-BE98 Pro, que introduce conectividad WiFi 7 de banda cuádruple con velocidades de hasta 30 Gbps. En dispositivos de control, destacan el teclado mecánico ROG Azoth Extreme —con acabados en oro genuino de 24 quilates— y el mouse inalámbrico de alta precisión ROG Harpe II Extreme.

Finalmente, la marca expande su propuesta hacia el estilo de vida con la línea de equipaje ROG SLASH, la silla ergonómica de inspiración cibernética ROG Destrier, y el juego de mesa oficial ROG Saga: In Search of Lapuntu, cerrando una propuesta comercial robusta para el canal de TI durante este 2026.

Autora del libro *Emprende en cinco semanas*



Lourdes Sánchez Leveau, autora, emprendedora y consultora en transformación digital

La pirámide estructural del emprendimiento contemporáneo, según Lourdes Sánchez Leveau

El tejido empresarial peruano presenta una configuración ampliamente conocida: más del 90% de las organizaciones corresponden al segmento de micro y pequeñas empresas (mypes). No obstante, la tasa de mortalidad de estos negocios sigue siendo elevada, principalmente por la falta de estructuras replicables.

En *Emprende en cinco semanas*, la especialista en entornos digitales Lourdes Sánchez Leveau propone un marco de trabajo que

intenta mitigar esta problemática mediante un modelo denominado la "pirámide virtuosa", el cual articula los negocios, la tecnología y la innovación en una secuencia de implantación progresiva.

El texto evita los enfoques convencionales de la literatura de motivación y se posiciona como una guía de diseño operativo. La premisa central del libro es pragmática: la viabilidad de una organización actual depende críticamente de su indexación en el ecosistema

digital, lo que incluye desde el posicionamiento en motores de búsqueda tradicionales hasta la visibilidad en las respuestas generadas por herramientas de inteligencia artificial.

Los tres niveles de la pirámide

La originalidad del planteamiento de Sánchez Leveau radica en la dependencia jerárquica de sus componentes. A diferencia de otros manuales que abordan estas disciplinas de forma estanca, la

autora sostiene que el ecosistema solo es funcional si se respeta el orden de los cimientos.

Base: Negocios

Constituye el punto de partida del esquema. El enfoque se centra en la configuración de un modelo de monetización escalable y en la ejecución de las primeras transacciones comerciales. La tesis de la autora es estricta: ninguna implementación tecnológica es viable si la estructura de costos y la lógica de ingresos no son sostenibles de forma independiente a la presencia permanente del fundador.

Cuerpo: Tecnología

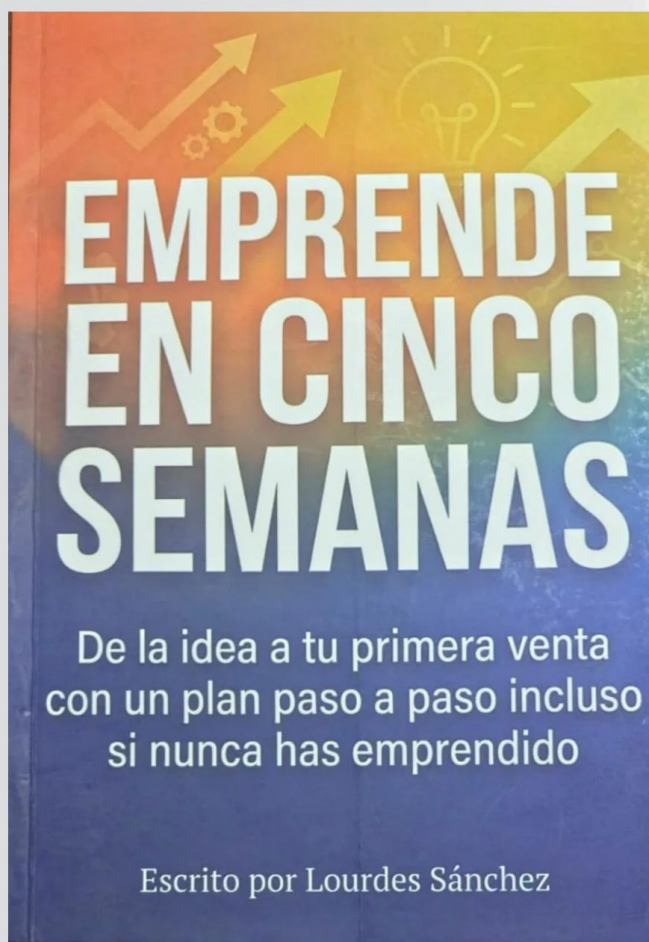
Es el núcleo operativo y de distribución. En este nivel se aborda la adopción de plataformas digitales, automatización de procesos y herramientas de IA. La función de este estrato es dotar de alcance y visibilidad al modelo de negocio previamente validado, insertando la operación en los canales donde se concentran las decisiones de compra modernas.

Cúspide: Innovación

Situada en el extremo superior, representa el factor de diferenciación competitiva. El libro plantea que la innovación no debe ser el origen abstracto del proyecto, sino la optimización de soluciones a problemas específicos del mercado, validada tras consolidar los niveles anteriores para evitar la pérdida de capital de trabajo.

Escalabilidad y transferencia metodológica en la región

Un aspecto técnico relevante en el análisis de la obra es el énfasis en la arquitectura de procesos orientada al crecimiento no lineal. Sánchez Leveau identifica un error frecuente en el ecosistema local: el diseño de operaciones que dependen exclusivamente de la fuerza laboral o el tiempo del gestor. El texto propone estructurar canales digitales y flujos automatizados que generen demanda constante sin incrementar proporcionalmente los costos fijos.



Emprende en cinco semanas, de Lourdes Sánchez Leveau, ya se encuentra disponible en la plataforma Amazon, en versiones de formato digital (eBook Kindle) y edición impresa tapa Rústica

La validez empírica del modelo ha sido evaluada en diferentes entornos geográficos y sectores productivos. A nivel local, la metodología se tradujo en talleres aplicados con asociaciones del sector agrícola en regiones como Piura y Lambayeque, propiciando la interacción entre la academia, el sector privado y los gobiernos locales.

De igual forma, el esquema de la pirámide ha mostrado adaptabilidad

internacional. En Brasil, el modelo fue objeto de análisis dentro del ecosistema de innovación abierta de Inovabra (Bradesco), mientras que en México se utilizó como matriz de diseño en talleres de desarrollo empresarial en Veracruz, confirmando la transferencia de la metodología más allá de las variables locales.

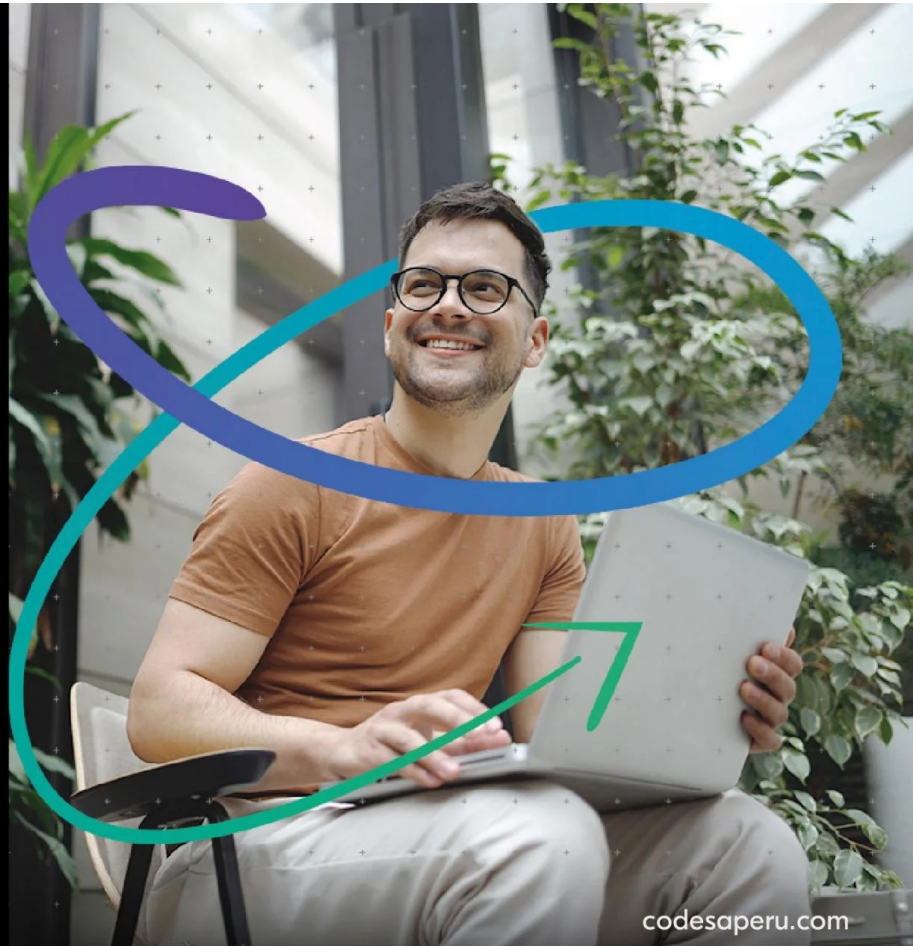
Emprende en cinco semanas ofrece una hoja de ruta equilibrada para la digitalización de unidades de negocio tradicionales. El contenido destaca por su claridad de exposición, prescindiendo de tecnicismos complejos y priorizando un lenguaje directo. En un entorno corporativo dinámico, la obra de Sánchez Leveau aporta una metodología estructurada, aplicable tanto para nuevos emprendedores como para los canales de distribución que buscan estructurar la transformación digital de sus clientes.



Innovación que cuida del planeta

Impresoras Ecosys

ECOLOGÍA • ECONOMÍA • SYSTEMAS



codesaperu.com



Multifuncional Monocromática A4

ECOSYS MA4500ix

COPY



PRINT



SCAN



- Velocidad de hasta 47 ppm
- Memoria interna 1.5 GB
- Procesador Dual Core 1.4 GHz
- Resolución 1200 x 1200 ppp

Multifuncional Monocromática A4

ECOSYS MA5500ifx

COPY



PRINT



SCAN



- Velocidad de hasta 57 ppm
- Memoria interna 1.5 GB
- Procesador Dual Core 1.4 GHz
- Resolución 1200 x 1200 ppp



Estos dispositivos A4 ofrecen alta fiabilidad y eficiencia para grupos de trabajo grandes y medianos, cumpliendo con los estándares ambientales más recientes. Equipado con un panel táctil intuitivo, facilita las operaciones de impresión, copia y escaneo de manera sencilla.



De venta en nuestros
Mayoristas Autorizados

issuu-downloader.com

nexsys

MAXIMA
INTERNACIONAL SA

Contacto en CODESA
Philippe López

Revistas.PeruRadio.net.pe